

машиностроения. *Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса*. СПб.: Астерион, 2010. Т.2. п.6.2. С. 254-264.

4. Кобелєва Т.О., Перерва П.Г. Визначення ризику оцінки стану кон'юнктури вітчизняного ринку асинхронних двигунів. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012- № 1. С. 79-88.

5. Pererva P.G. Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.

6. Товажнянський В.Л., Перерва П.Г., Кобелєва Т.О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління./ *Вісник НТУ «ХПІ»*. Харків : НТУ "ХПІ", 2015. № 59 (1168). С. 148-152.

7. Перерва П.Г., Кобелєва Т.О., Ткачова Н.П. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу. *Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка" : зб.наук.праць. Сер. : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. Львів, 2015. № 819. С. 167-174.

8. Ткачова Н.П., Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства. *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116-120.

9. Перерва П.Г., Кобелєва Т.О. Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку. *Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: зб. тез 5-ї Міжнар. конф. (29.09-1.10.2011 р.)*. Суми : ТОВ "ДД "Папірус", 2011. С. 161-163.

Косенко А.В.,

к.е.н., професор

Кобелєв В.М.,

к.е. н., доцент

Маслак М.В.,

к. е. н., доцент

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

МАРКЕТИНГОВІ МОДЕЛІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проведені дослідження дозволили виявити і обґрунтувати основні моделі комерціалізації результатів інноваційної діяльності промислових підприємств.

Японська модель будується за принципом запозичення перспективних інноваційних рішень, їх подальшого технологічного вдосконалення і подальшої комерціалізації. Вона відрізняється високим рівнем сукупних витрат на наукові розробки, при цьому більше 75% витрат бере на себе промисловість. Незважаючи на невелику частку бюджетних асигнувань в науку, роль держави в її розвитку дуже значна. Державний і приватний сектори залучаються до фінансування науково-дослідного процесу як рівноправні партнери. Держава часто виділяє кошти на початок розробок, коли вони найбільш ризиковані, після чого до інвестування підключається бізнес. В Японії функціонує Національний інститут дослідження прогресу (державно-общественночастная організація, яка об'єднує представників уряду, наукових установ, профспілок, підприємців). Японська модель комерціалізації відрізняється високою швидкістю інноваційного циклу, негайним залученням науково-технічних розробок у виробництво, гнучкістю реагування на зміну зовнішніх умов, сильної інтеграцією науки і промисловості.

Модель комерціалізації США відрізняється здійсненням широких фундаментальних досліджень і великих проектів національного масштабу, координацією яких займається держава. Воно інвестує в наукові дослідження близько 30% коштів, що є досить високим показником (в Японії - близько 17%). Активно розвивається державно-приватне партнерство: укладаються контракти між державою і бізнесом на основі соціально-економічних програм. У своїй діяльності на результати проведення масштабних НДДКР спираються як великі корпорації, так і малі інноваційні підприємства. Останнім держава надає значну підтримку, оскільки саме вони в силу своєї специфіки відіграють велику роль у виведенні інновацій на ринок. До того ж в США сформована розгалужена

інноваційна інфраструктура, добре розвинене ризикове фінансування - венчурні фонди, мережі бізнес-ангелів.

Модель комерціалізації Німеччини так само, як і в Японії, будується за принципом відбору та підтримки пріоритетних технологічних проектів і запозичення зарубіжних технологій, доведенням їх до досконалості і подальшим поширенням. Значну роль в рамках німецької моделі грають інноваційні проекти і програми, що реалізуються за допомогою державно-приватного партнерства, а також великі високотехнологічні компанії. Промислове освоєння науково-технічних результатів часто відбувається на регіональному, земельному рівні, місцеві органи влади роблять значний внесок у формування суб'єктів інноваційної інфраструктури, розвиток малого бізнесу і кластерів, здійснюючи цю діяльність як один з найважливіших напрямків вирішення регіональних проблем. Важливу роль в комерціалізації результатів науково-технічної діяльності відіграє кластерна політика. Федеральне Міністерство економіки і технологій ФРН проводить в інтересах промисловості стандартну політику, яка спрямована на формування сприятливих рамкових умов для розвитку конкретного господарсько-політичного територіального простору, а також на підтримку конкретних проектів, в тому числі у високотехнологічних та інноваційних сферах. На основі кластерів створюються мережі і центри компетенцій з метою отримання додаткових конкурентних переваг, формуються технологічні ланцюжки створення кінцевого продукту з глобальними конкурентними перевагами і високою доданою вартістю.

На основі проведеного аналізу наявних публікацій [1-16], в залежності від цілей підприємця інноваційної сфери діяльності, слід виділити наступні види процесів комерціалізації, які, на наш погляд, доцільно сформувати у такі три групи: комерціалізація проекту процесу (бізнесу, технології) створення результатів інноваційної діяльності; комерціалізація процесу створення результатів інноваційної діяльності; комерціалізація результатів інноваційної діяльності.

Перед описом системи управління комерціалізації, слід визначитись з місцем процесів комерціалізації та трансферту в здійсненні інноваційної діяльності та їх

співвідношенням один до одного. Процес трансферу є складовою процесу комерціалізації так як здійснює передачу об'єкта до споживача і тим самим завершає процес комерціалізації результатом - фактом купівлі-продажу.

Література:

1. Косенко А.В. Організаційно-економічний механізм комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. *Вісник НТУ «ХПІ»*. Харків : НТУ «ХПІ». 2009. № 54. С. 162-173.
2. Pererva P.G. Kocziszky György, Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
3. Нехорошева Л., Милоста Е. Модели коммерциализации результатов научно-технической деятельности. *Наука и инновации*. 2017. №168.
4. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаенс программа промышленного предприятия. Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. 689 с.
5. Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Визначення ризику оцінки стану кон'юнктури вітчизняного ринку асинхронних двигунів. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 79-88.
6. ТОВАЖНЯНСКИЙ В.Л., Перерва П.Г., Кобелева Т.А. Антикризисный менеджмент производственно-коммерческой деятельности предприятий машиностроения. *Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса*. СПб.: Астерион, 2010. Т.2. п.6.2. С. 254-264.
7. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л., Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління. *Вісник НТУ «ХПІ»*. Харків : НТУ "ХПІ", 2015. № 59 (1168). С. 148-152.
8. Ткачова Н.П., Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства. *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116-120.
9. Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку. *Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу*: зб. тез доп. 5-ї Міжнар. наук.-практ. конф. Суми : ТОВ "ДД "Папірус", 2011. С. 161-163.